

TRANSPARENCE

LOI DOUBIN,
UN AN APRÈS

La loi Doubin a un an. Nous avons saisi l'occasion de cet anniversaire pour faire le point sur les changements qu'elle a (ou non) entraînés, tant en ce qui concerne la transparence en matière d'offre de franchise qu'au niveau des rapports entre franchiseurs et franchisés.

40

Seulement 30 % des franchiseurs ont rédigé correctement leurs statistiques personnelles", affirme péremptoirement Olivier Gast. Avis que confirme un autre avocat, spécialiste de la franchise, maître Weisser, en précisant : "un tiers des documents qui parviennent à ma connaissance sont entièrement valables et un tiers ne le sont pas du tout".

"100 % de nos adhérents sont en règle avec la loi, puisque la conformité des réseaux membres de la FFF avec la législation est un de nos critères d'admission", répond Nathalie Besnard, pour la Fédération Française de la Franchise.

Des affirmations en apparence contradictoires mais qui résument bien la situation. Car les statistiques des cabinets d'avocat sont sans doute exactes... sur leurs propres clientèles.

Quant à la FFF, elle ne regroupe malheureusement pas l'ensemble des chaînes de franchise existantes.

Entre les deux pourcentages il y a une marge (importante) qui ne permet pas de savoir réellement combien de franchiseurs sont en conformité avec la loi et combien ne le sont pas. A chacun d'effectuer sa propre enquête sur le réseau qui l'intéresse.

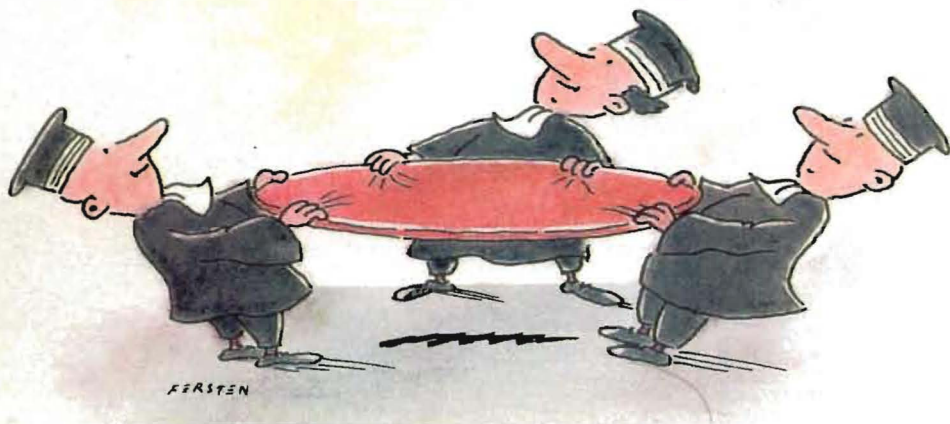
TRANSPARENCE :
ENCORE UN EFFORT

Il y a bien sûr les franchiseurs qui refusent, pour des raisons pas forcément avouables de s'y soumettre. Ils ne veulent pas par exemple préciser leur structure opérationnelle, qui révélerait un seul animateur... pour une soixantaine de franchisés. Ceux-là s'exposent à des déboires juridiques, puisqu'on pourra s'appuyer sur le texte législatif pour les attaquer. Mais ils risquent également de recruter de moins en moins facilement, les futurs franchisés étant de plus en plus avertis et méfiants vis-à-vis des réseaux qui ne jouent pas le jeu.

D'un autre côté bon nombre de franchiseurs, qui ont compris depuis longtemps qu'on ne peut bâtir un réseau qui perdure qu'en le fondant sur la confiance, pratiquaient déjà la transparence, et étaient en accord sinon avec la lettre de la loi, du moins avec son esprit.

"De ce point de vue, explique Xavier Labuze, Directeur général de Catena, une chaîne volontaire déjà ancienne qui pratique la franchise depuis une dizaine d'années, la loi nous a amenés à mettre à jour notre littérature mais je crois honnêtement que nous jouions déjà la transparence auparavant."

Reste qu'en matière de transparence on ressent encore ici ou là des réticences à fournir la totalité des renseignements recensés dans le document d'information,



sans intention délibérée de se soustraire à la législation, mais dans le souci de sauvegarder la confidentialité de l'entreprise. Certains ne fourniront pas les coordonnées de tous leurs franchisés, d'autres le chiffre d'affaires du réseau, etc. Quelques enseignes appartenant parfois à un groupe important craignant révéler le curriculum vitae de leurs dirigeants.

Compréhensible, sans doute. Mais néanmoins quelque peu ridicule. Car il s'agit pour une bonne part d'éléments que tout candidat peut se procurer sur la place publique, auprès d'un Tribunal de Commerce ou en consultant un service minitel. De plus, la loi n'exige de révéler à un candidat aucun des réels "secrets" du franchiseur, tels que son savoir-faire. Ces attitudes défensives reposent en partie sur une certaine culture du secret régnant depuis longtemps en France (par contraste avec l'ouverture largement pratiquée Outre-atlantique)

Mais pas seulement. Cette frilosité s'ap-

puie également d'une part sur les imprécisions de la loi elle-même. D'autre part sur l'incertitude quant à sa future application.

DES RETICENCES EXPLICABLES SINON EXCUSABLES

La loi n'a en effet qu'un an d'existence. Délai trop court pour avoir déjà engendré des procès (si l'on excepte *Aspac*, un cas d'espèce). Et donc, une jurisprudence. Or, c'est toujours la jurisprudence qui balise les chemins indiqués par les textes législatifs.

Quant aux imprécisions, elles concernent d'abord le bilan prévisionnel. Ensuite l'état du marché.

La candidat ne peut réclamer, d'un strict point de vue légal, un compte d'exploitation prévisionnel au franchiseur. Pourtant, note (Maître Olivier Gast "comment vendre une franchise en restant sincère" (la sincérité des

Peu nombreux sont les candidats connaissant la loi Doubin. Encore moins l'utilisent. Elle est pourtant une aide efficace pour qui veut vérifier, avant de s'engager, la réalité d'un réseau.